

飯島賢二の

やさしく解決！ 難問道場

第18回



株式会社 飯島綜研 代表取締役 飯島 賢二

Q ずばり、商売で成功するコツは何ですか？

A

「朝起（朝起き）五両。家職（家業に精を出す）二十両。夜詰（夜なべ、夜仕事）八両。始末（節約）十両。達者（健康）七両。

この五十両を細かにして胸算用、秤目の違ひなきやうに、手合せ（契約）念を入れ、これを朝夕呑み込むからは、長者にならざると言ふことなし」

これは井原西鶴の言葉です。商売で成功する「コツ」を述べたものですが、これらは十分、今のビジネスシーンに通用する内容です。

この中でもっとも価値があるのは、「始末」つまり「節約」です。「大きな売上を上げるため、一心不乱にがんばる。でもその結果、知らない間に経費をどんどん使ってしまった」というように、どんなに売上が多くても倒産してしまう会社は、我々の周辺にも存在します。

当時の西鶴はすでに、売上至上主義への警鐘を鳴らしていました。五十両のうち家職（本来の営業）の半分の価値をこの「始末」に置き、如何にして利益率を上げるかという視点で「商売の道理」

を論じていたのです。～中島孝志著『仕事がうまくいっている人が大切にしていること』（2004年10月全日出版刊）参照～

利益率の低い仕事に従事しているものは何となくいつも忙しく、いかにも人一倍仕事をやったような、そんな錯覚に陥るものです。疲労感は抜けきれず、ストレスを溜めながら、やみくもに働いている……。決して、効率的とは言いがたいようです。

異常なほど多い外注費、「丸投げ」体制の会社、極端に利益率の低い卸売業務主体の会社、リポート中心の業務体制、そればかり永遠にこなしただとしても、「虚しさ」は拭い切れません。社内改革による内製化を目指し、付加価値の高いマーケティング（商品化政策）の展開を図るのが急務といえます。時にコペルニクス的方向転換、新事業分野への進出、知的財産権の確保と活用等、タイムリーな、しかもスピーディな、それこそ中小企業ならではの対応が実は最大の武器となるはずです。

「これからも、ずっと中小企業の強い味方であり続けたい…」

日本経済を支えている中小企業をあらゆる面からサポートし、ご満足いただく。ここに、当社の存在価値があります。

IKG 株式会社 飯島 綜研

代表取締役社長 飯島 賢二
税理士・中小企業診断士

〒360-0024 埼玉県熊谷市問屋町2-4-18 ソシオ熊谷情報センター2F
TEL 048-528-2191 FAX 048-528-2197
IKGホームページ <http://www.ik-g.jp>

当社はISOを取得しています

